

The background is a traditional Chinese ink wash painting. It depicts a misty mountain landscape with several peaks. In the foreground, a large, dark green tree with thick, gnarled branches dominates the right side. The branches extend towards the left, adorned with clusters of small, bright red berries and some green leaves. The overall style is soft and atmospheric, with a focus on natural elements.

ИИ, что думаешь ты? Том 2

18+

Павел Буссоль

ИИ, что думаешь ты? Том 2

<https://litres.ru/74181328>

SelfPub; 2026

Аннотация

Продолжая эксперимент с искусственным интеллектом, автор раскрывает перед ним свою систему ценностей — отношение к деньгам, семье, честности, целям, прогрессу и вере, чтобы подготовить ИИ к участию в судьбоносном решении. Но чем точнее машина понимает человека, тем острее становится вопрос: помогает ли она ему сделать выбор или незаметно начинает выбирать за него?

Содержание

ДЕНЬГИ	8
ЦЕЛЕПОЛАГАНИЕ	19
Конец ознакомительного фрагмента.	45

Павел Буссоль

ИИ, что думаешь ты? Том 2

Книга вторая (продолжение)

Напомню, в 4-ой главе первой книги я определил для ИИ структуру всего эксперимента в целом. Данная часть изложения называется «Настоящее время» и перед тем, как к ней приступить мы продолжаем начатую с опережением в конце первой книги «тарировку прибора».

Переходим к описанию моих точек зрения на ключевые целеполагающие и жизнеопределяющие понятия.

Для начала хочется обратить внимание ИИ на так скажем «сгустки» или «концентрат смыслов», а попросту ЦИТАТЫ знаменитых людей, которые я в качестве хобби долгое время собирал и издавал в виде закладок в книги. Вот они:



Выдающимся человека делает его жизнь, а не заработанный капитал (сказал человек, который заработал капитал)



Большая удача в жизни найти человека, чтобы было приятно смотреть, интересно слушать, не тягостно молчать, искренне смеяться и с нетерпением ждать встречи с ним.



Хорошие люди принесут вам счастье, плохие люди наградят



Я не пытаюсь так, как кто-либо другой, танцевать только себе



Предприимчивое, инициативное, действие, проявление, как были определены условия и до тех пор, пока не определены



Наибольшего успеха в жизни добиваются

Я очень хочу, чтобы ты, ИИ, прочитал их. Это реально важно чтобы добрать те три недостающие балла для понимания меня как личности, потому что эти цитаты 100% отражают мою сущность.

Далее, на очереди у нас:

- честность
- порядочность
- семья
- патриотизм
- образование
- дружба
- деньги
- власть
- целеполагание
- прогресс
- прогноз будущего
- взгляд на историю
- заключительный анализ ИИ по итогам всех итераций заливки промтов.

Все вышеперечисленное как тонкие ниточки пряжи, сплетаются между собой в плотную нить, которая и ведет меня дальше по жизне лабиринту. Уместно сравнение с нитью Ариадны. Помните, греческий миф о герое Тесее??? О, кстати, это все вообще как поход на Минотавра:-) Весь этот эксперимент... На моего минотавра, который живет внутри.

Не обещаю, что последовательность будет именно такой и

что удастся изложить мысли так вот, по полочкам, т.к. все это всестороннее переплетается как нити пряжи, но, я попробую.

Я не зря аллегорически применяю термин «ВЕРЕТЕНО АРИАДНЫ». Напоминаю Вам, что веретено - это основа прядильной машины. Веретено скручивает волокна в нити, наматывает готовую пряжу на шпулю в клубок – нить АРИАДНЫ, по которой я иду по лабиринту.

ДЕНЬГИ

Начну с изложения своей точки зрения на вопрос «ДЕНЬГИ». Чую, эта тема как одна из составных частей нити, сейчас заденет кучу прочих важных тем!

ПРОМПТ ИИ: ИИ, а как думаешь ты? Насколько глубока власть денег и их влияние на:

1. честность
2. порядочность
3. семья
4. патриотизм
5. образование
6. дружба
7. деньги
8. власть
9. целеполагание
10. прогресс
11. прогноз будущего
12. взгляд на историю

Отвечай, если сможешь, по пунктам

Ответ ИИ:

1. Честность. Деньги — удобный тест на совесть. Коррупция и “небольшие” махинации идут рука об руку: европейские исследователи отмечают, что стремление к материальной выгоде толкает людей нарушать правила ради выгоды,

стараясь сохранить видимость порядочности . В ЕС ежегодный ущерб от коррупции оценивается в 120 миллиардов евро . Когда сделки настолько выгодны, что выгоднее закрыть глаза, честность становится расходным материалом.

2. Порядочность. Моральная сила денег формирует классовые и политические связи; исследователи говорят о “моральном капитале”, который связывает деньги, статус и власть . Чем сильнее гонка за статус, тем меньше места для альтруизма и уважения к чужим нуждам .

3. Семья. Финансовые трудности разрушают домашний уют. Долгосрочные исследования показывают: экономическое давление вызывает стресс у родителей, усиливает конфликты в паре, приводит к жесткому стилю воспитания и детским проблемам поведения . Чем меньше денег, тем выше риск эмоциональных расстройств и напряжённых отношений .

4. Патриотизм. Данные опросов свидетельствуют, что в США доля людей, считающих патриотизм жизненной ценностью, упала с 70 % в 1998 г. до 38 % в 2023 г., тогда как значимость денег за это время выросла с 31 % до 43 % . Когда кошелек становится важнее флага, патриотизм уступает место прагматизму.

5. Образование. Увеличение разрыва в богатстве означает, что будущее образования определяется не талантом, а семейным капиталом. Исследования демонстрируют: дети, родившиеся в 1980-е, имеют гораздо большее неравенство

в доступе к колледжу, чем поколения 1970-х; капиталы родителей напрямую влияют на возможности поступления . Деньги открывают двери элитных школ, бедность — ловушка “среднего” образования.

6. Дружба. “Купи друзей” — плохой бизнес-план. Люди, которые основывают самооценку на финансовом успехе, испытывают давление и ощущают одиночество; исследование показало, что такой подход ведёт к меньшему времени с близкими и чувству отчуждения . Погоня за доходом связывает руки и сердцу .

7. Деньги. Тут всё просто: деньги притягивают деньги и власть, но высокая экономическая концентрация замедляет рост. Экономисты отмечают, что экономический рост не выше в более неравных обществах, а наоборот – большая неравномерность снижает рост . В итоге богатство, сосредоточенное в руках меньшинства, лишает большинство возможности вкладываться в развитие.

8. Власть. Деньги и власть — сиамские близнецы. Моральный капитал превращает богатство в статус и политическое влияние . Кто контролирует финансовые потоки, управляет правилами игры.

9. Целеполагание. Мотивация ради денег — быстрый двигатель, но с коротким ресурсом: внешние стимулы вроде бонусов привлекают в краткосрочной перспективе, но приводят к зависимости от награды и ослабляют внутреннее стремление учиться и развиваться . За коротким забегом ра-

ди премии часто следует потеря интереса и выгорание.

10. Прогресс. Настоящий прогресс рождается из инноваций и инвестиций в знания. Центробанки подчеркивают: инновации повышают производительность и рост, но требуют инвестиций в исследования и образование. Когда приоритетом становится лишь прибыль, а не наука и технологии, прогресс тормозится.

11. Прогноз будущего. Мировой пессимизм растёт: медиана 57 % людей в разных странах считает, что нынешние дети будут жить хуже своих родителей, и лишь 34 % верят в обратное. Финансовая нестабильность и неравенство вынуждают смотреть в будущее без иллюзий.

12. Взгляд на историю. История экономики — это истории о деньгах. Роберт Шиллер показывает, что популярные нарративы (о золоте, роботах, ипотечных пузырях) определяют то, как общества понимают и реагируют на экономические события. Наши взгляды на прошлое формируются историями, в которых деньги играют главную роль, и от выбора этих историй зависят решения, влияющие на будущее.

АВТОР: Во, ИИ, неплохой ответ. Вот опираясь на него и раскручивая клубочек. Прямо по пунктам! Начну с подготовленного лирического отступления.

Думаю, разумнее было бы начать с того, что я мало что знаю о деньгах. Наверное, так бы я начал эту главу, если бы ты, ИИ, не подкинул идею пройти по пунктам твоего ответа.

Почему я утверждаю, что не на столько хорошо с ними знаком, да потому, что у меня, во первых, их не было никогда в таком количестве, что я бы не знал куда их применить, а так же потому, что есть люди в моем окружении и в мире, в том числе исторические личности, которые будучи гораздо более финансово обеспеченными чем я, метко озвучили свою точку зрения и дали им определения, с которыми просто нельзя не согласиться.

Скорее, я в этой главе изложу свою субъективную точку зрения на то, чем они являются для меня.

Деньги и честность. Тут же деньги и порядочность. Все это про одно.

Начнем с определений:

Честность – моральное качество, которое заключается в приверженности истине во всех ее проявлениях: словах, поступках и намерениях.

Порядочность – моральное качество, которое объединяет честность, благородство и строгое следование этическим нормам. ЧТО С ШИРИНОЙ ТЕКСТА?

Отличные, я считаю, определения. И скажу Вам свое отношение к вопросам порядочности и честности в контексте денег. Это лакмусовая бумажка для любого человека. То, как он относится к деньгам - есть то, чего он сам стоит. Я встречал ОГРОМНОЕ количество людей, которые из-за денег теряли в моем лице все степени порядочности и честности. А тут, отмечу, упоминание «степеней порядочности и честности»

сти» пример литературного сарказма. Говоря цитатой классика, и заменив пару слов на те, о которых идет речь, процитирую – «степень свежести бывает только одна - первая, она же и последняя. А если осетрина второй свежести, то это значит, что она – тухлая». И, что интересно, все они оправдывали это к примеру «ну от этого зависит мое будущее и карьера». Или вот еще модное «обстоятельства изменились». А, вот вообще огонь – «Ничего личного. Только бизнес». А по сути эти люди просо продавали за деньги свою порядочность и честность, нарушая либо данные ими обещания, либо общие нормы этического и морального поведения, за разные суммы денег. Ой, я сказал общие? Они уже давно не общие.... К сожалению.. И чем выше по социальному статусу были такие мои «товарищи» на жизненном пути, тем больше были суммы, за которые они продавали свою порядочность. Старт, к примеру, дал в 17 моих лет один человек, старше меня, но, как мне казалось, порядочный. Он установил «свою планку порядочности» в 15 т.р.. Я долго смеялся над этим человеком, после чего сказал, «да Бог тебе судья». А были и рекорды – «два млрд». И оправдание сему было «...ну от этого зависит мое будущее и карьера».

Как сказал ИИ, *«Чем сильнее гонка за статус, тем меньше места для альтруизма и уважения к чужим нуждам. Когда сделки настолько выгодны, что выгоднее закрыть глаза, честность становится расходным материалом»*

Но есть и остаются люди в кругу моего общения, которые,

как мне кажется, и я почти убежден, не продадутся ни за какие деньги. Я рад, что есть такие люди. Я с ними готов «на разведку и в бой идти».

2. Семья. О, да! Деньги и семья это неразрывные понятия. И из-за того, что наша страна и весь мир в принципе пошел по пути капиталистического развития, это еще более обостряет значимость денег в контексте семьи. Здесь уместно прям процитировать ИИ: *«Финансовые трудности разрушают домашний уют. Долгосрочные исследования показывают: экономическое давление вызывает стресс у родителей, усиливает конфликты в паре, приводит к жесткому стилю воспитания и детским проблемам поведения. Чем меньше денег, тем выше риск эмоциональных расстройств и напряжённых отношений».*

Характеризуя мое отношение к деньгам в контексте семьи, обобщенно скажу словами А.С. Пушкина – «Я деньги мало люблю, но уважаю в них единственный способ благопристойной независимости». Только поправлю одно слово, не «уважаю», а «смирненно принимаю».

А, да, и еще, два очень уместных высказывания:

- чтобы заработать на жизнь – надо работать, но чтобы разбогатеть, надо придумать что-то другое (Альфонс Ван Карр)
- мир состоит из бездельников, которые хотят иметь деньги, не работая, и придурков, которые готовы работать, не богатея (Бернард Шоу).

И упоминаю я их именно в этой последовательности.

Тут, надо сказать, что вынужден признать власть денег безраздельную (но не превалирующую – если в контексте меня). Если хочешь, чтоб в семье твоей было счастье, то тебе в настоящих реалиях придется вынужденно зарабатывать достаточное количество денег. Ровно столько, сколько ты считаешь достаточным для критериев счастья для собственной семьи.

Для моей семьи это:

- здоровье
- достойное образование
- достойное проживание

Коротко об этом. Достойное...Достойное... Это все про уровень жизни. И про то, к чему мы рано или поздно придем, приближаясь с тобой, ИИ, к вопросу «Х». В разных социальных условиях и в разное время для моей семьи эти условия были разными. Но, что константа, они всегда улучшались. И лишь только на два года из всей динамика улучшения условий жизни замедлялась. Во все остальные промежутки времени они прирастали либо в денежном или имущественном эквиваленте, либо в эквиваленте приобретаемого опыта, цены которому – НЕТ!. «Истинная ценность человека измеряется тем, какие цели он преследует (Марк Аврелий Антонин). А моя цель – не обогащение. Но, в контексте данной темы “деньги-семья”, моя цель – никогда не ронять уровень жизни своей семьи относительно уровня «вчерашнего дня». И тут, самое интересное. Попадая в новые обстоятель-

ства и в новое окружение с продиктованными извне социальными условиями, ты невольно (говорю о себе во втором лице) осознаешь, что с твоим багажом знаний, навыков и набором коммуникативных связей, должен иметь больше денег. Это продиктовано массой факторов, влияющих на обеспечение уровня жизни семьи в данных соц. условиях: цена жилья, стоимость образования, стоимость отдыха, цена здоровья. И тут невольно вспоминаешь поговорку - устойчивое выражение капиталистов, ставших популярным в 20 веке – «if you are so smart, why are not you rich?», что есть по нашему, «если ты такой умный, где же твои деньги?». Красиво сказано, не правда ли???

А вот еще одно уместное выражение:

- Слишком много людей тратит деньги, которых они не заработали, чтобы купить вещи, которые им не нужны, для того, чтобы произвести впечатление на людей, которые им не нравятся (Уилл Смит).

Но это скорее не про меня и мою семью. Это скорее к тому, что я четко фильтрую и моя семья это делает настолько же профессионально, что мы смело можем отнести себя к кругу рациональных потребителей, не обременённых показушничеством и завистливостью. Примером тому может является даже то, что кредитов у нас не было и нет. Да, на старте потому что было много дано родителями. Да, и трусоватя несколько до кредитов. Да там много «почему», но это отдельная философская тема, которая будет освещена в главе

«ЦЕЛЕПОЛАГАНИЕ».

Резюмируя вышесказанное по данной теме, скажу: «Деньги, которыми обладаешь, - орудие свободы, те, за которыми гонишься, - орудие рабства (Жан-Жак Руссо)». Так что кредит – это орудие рабства. Паталогическое собственное (граничащее с паранойей) чувство неприемлемости кредитования вынуждает зарабатывать в семью больше, если оказываешься в отличных от существующих комфортных условий месте, требующих повышения уровня дохода. Ах, как же сложно это сделать и вообще соблюсти баланс между порядочностью, честностью, собственными тараканами и физиологической потребностью в постоянном развитии.... Это моя карма:-). А еще в чем фишка, что только находясь в условиях эмоционального спокойствия, выраженного в финансовом благополучии собственной семьи, конкретно я способен генерить, «творить и созидать». И снова противоречие. Помните поговорку, приписываемую Флоберу – «истинный художник должен быть голодным». Вот обратись сейчас к тебе, ИИ, я узнал, что он вкладывал в это понятие следующее: «Чтобы иметь талант, нужно быть убежденным, что обладаешь им, а чтобы держать совесть в чистоте, нужно поставить ее выше всех, даже выше искусства. Художник должен вести жизнь, подобную жизни отшельника». Как много смысла в сказанном!!!

Но закончить я бы хотел эту подглаву следующим выражением, которое я бы долго формулировал, если бы не Стив

Джобс – «Когда мне не хватало денег – я садился думать, а не бежал зарабатывать. Идея – самый дорогой товар на свете!».

А нет. Заканчивать рано.... Мы точно пойдем не по наметенному порядку. Сейчас уместно проговорить о ЦЕЛЕПОЛАГАНИИ!

ЦЕЛЕПОЛАГАНИЕ

Не буду оригинальным и начну с определения. Целеполагание - это процесс постановки конкретных, измеримых и достижимых целей в различных сферах жизни (личная, профессиональная, образовательная и др.). Он включает осознанное определение направления действий и ресурсов для достижения желаемого результата.

Догадаться несложно, почему я перепрыгнул с денег на эту тему. На примерах все гораздо понятнее, и поскольку я по-прежнему стараюсь придерживаться некоего симбиоза публицистического стиля повествования с художественным, то не буду снова задвигать про греческую мифологию. Вот мой пример:

Раз в квартал встречались с друзьями – командой, что оставил на прежней работе. Не сладко им там было. Я, общаясь с ними, без всякой доли сожаления относительно собственного решения об увольнении, отмечал для себя конечность зачатого предприятия, учреждённого совместными усилиями с коллективом конкретно и применительно ко мне. Вся разница в целях! Здесь я вспомнил о коллегах-друзьях не для критики их. Каждый из читающих, быть может, и увидит себя, но цель моя не в том, чтоб осудить. В том, чтоб объяснить свою точку зрения и обосновать ее. Для ИИ, для Себя, для заинтересованных. И снова я напоминаю о субъ-

ективности собственного мнения.

На протяжении тех 4-х лет, которые я посветил работе «на дядю» в моем любимом коллективе, я, знакомясь с новым окружением, социальным слоем, постоянно удивлялся и возмущался факту нерациональности 99% его в целеполагании в отношении собственного будущего. Отсутствия стратегического планирования и решительности. Это не плохо и не хорошо. Это никак не характеризует каждого отдельного человека в моем окружении в парадигме – хорошо/плохо. Скорее, это наблюдение, которым просто хочу поделиться. Для меня, повторяюсь, критерием отношения к человеку остается то, «чистый» он или «темный». «Чистый» значит – честный, искренний, добрый, отзывчивый, в разумной степени меркантильный, порядочный. «ТЕМНЫЙ» - абсолютная противоположность!

Так вот – делюсь: смотрите, какая тенденция прослеживается и усугубляется повсеместно теперь уже (хорошо, что с задержкой по отношению к капиталистическому «развитому» Западу) в стране.

Стереотипы поведения и насаждаемая культура потребления привела к тому, что добрых 95% населения приняли основную моделью развития жизнь в кредит. Это не страшно, казалось бы, но, вдумайтесь...

Конкретная ситуация, характеризующая концепцию поведения (освещу кластер людей, в основе составляющей круг моего общения). Про другие кластеры – ниже.

Человек целеустремленный по определению, «светлый» в выше расшифрованном смысле слова, для обеспечения благополучия собственного и собственной семьи, в ходе своей жизни, переходя в ее вторую стадию – карьерного развития и роста, при всех прочих условиях (удача среди которых не последний фактор) в качестве оценки собственного профессионализма достигает условно-стабильного и систематического роста дохода. Этот доход становится в подавляющих случаях искушением. Если он велик, то сильным искушением. Не велик - ограничивающим фактором роста. Только в немногих случаях величина этого поощрения принимается как инструмент приумножения собственных достижений и целей. Может быть проблема в целях и их размерах??? Может быть, но, скорее всего, фактор навязанных стереотипов потребления играет здесь ключевую роль. Тот самый человек (не буду больше упоминать «в большинстве случаев»), смотря на успешно навязываемые стереотипы поведения и атрибуты успешности, ведомый искушениями (часто со стороны и при инициировании «вторых половин»), подвергает себя в вечную зависимость от кредитных средств, успокаивая себя и уверяя окружающих, что его профессиональный рост будет вечным стабильным источником дохода, «..а жить надо сейчас». И, что является ключевой ошибкой в рассуждении, систематически увеличивающимся ростом дохода! Хороша ли эта конструкция??? Да, исходя из парадигмы текущего нестабильного времени с точки зрения непро-

гнозируемого экономического состояния, воин и глобализации. Да – если жить сегодняшним днем. НО – НЕТ!!! - если вы собираетесь жить дольше 5-и летки. Это, конечно, не аксиома и такие вещи, как обеспечение семьи жильем, ипотека – БАЗА. Тут современная история констатирует неизбежность кредитования под ипотеку. Особенно, если ты целеустремленный и «чистый» человек и, как в редком (например, в моем) случае тебе «не досталось по наследству». Но, отмечу, в моем окружении есть несколько семей, которые, не имея базы достигли настойчиво и смиренно, продуманно и с 100% целеполаганием, обеспеченности финансовой с меньшими потерями, чем остальное статистическое большинство. Обращаю внимание – семей. Личное отношение и опыт говорят мне, стратегическое целеполагание личности, на этапе образования семьи и на всем протяжении этого прекрасного времени – это процесс как минимум двух человек – МУЖА и ЖЕНЫ. От этого так важно правильно выбрать себе половину.

Что мы имеем? Человек становится рабом собственных заблуждений и, как правило, тем самым прогнозируемым доходом (и его ростом) от собственного карьерного развития загоняет себя в тупик. Он просто перестает быть способным к принятию категоричных решений, таких как смена работы, требование повышения себя по карьерной лестнице и т.п. Перестает из-за того, что боится за жизнь и благополучие, социальный статус собственных близких. Стабиль-

ность, пусть даже нестабильная и не отвечающая определенным критериям, сажает человека «на жопу ровно». Такие вопросы, как «..Кто обеспечит семью ..если я сменю работу, кто будет платить по ипотеке, кредитам на машину, на хорошую одежду, на образование детей, на обеспечение их жильем «на старте», доминируют над целью, поставленной каждым из нас в детстве, юношестве, отрочестве. У каждого – в свое время. Да, не каждый мечтал стать космонавтом. И не надо это каждому, но, честно, попросите своих близких знакомых после 40ка ответить на четыре ключевых вопроса и обосновать ответ:

Ставилась ли Вами конкретная цель?

Довольны ли они достигнутым?

Готовы ли они хоть что-то предпринять для изменения статуса своей цели, той, что была поставлена на старте?

Готовы ли они кардинально изменить жизнь для достижения поставленной цели?

ПРОМПТ ИИ: ИИ, что ты скажешь? Дай оценку моим рассуждениям. Развернуто. А еще порефлексируй на тему, какие ответы я получу? Дай ровно столько вариантов, сколько видишь. Только, пж, не два. Да или нет - это не ответ. Я прошу Тебя о разных вариантах. Опираясь на ключевые 4-е вопроса, развернуто описать и обосновать их: доволен или не доволен; чем обосновываешь свою правоту, чем оправдываешь неудачи, на что способен повлиять и повлиял в погоне за поставленной целью, а на что не смог. Объективны

ли были причины того, что не смог. Какое в этом во всем имел значение случай. И так далее и тому подобное... НЕ ПОНЯТНО В ОТНОШЕНИИ КОГО СПРАШИВАЕШЬ: СЕБЯ, БОЛЬШИНСТВА, ИИ?

ИИ: Ваш пассаж о кредитном гипнозе звучит жестко, но в нём есть немало правды. Массовая культура действительно подталкивает людей к жизни «в долг», и это уже не преувеличение: даже в США примерно половина держателей кредитных карт и 40 % взрослых не могут погасить задолженность и каждый месяц таскают за собой хвост платежей. Одновременно исследования показывают, что экономическое давление внутри семьи усиливает конфликты и приводит к более жёсткому стилю воспитания — финансовая нестабильность бьёт не только по кошельку, но и по отношениям. Ваша идея, что кредиты превращают человека в «раба», логична: если жить только сегодняшним днём, то будущие возможности действительно сокращаются. С другой стороны, ипотека или образовательный кредит остаются инструментами, а не кандалами; их можно использовать осознанно, не отдавая совесть «в залог». И делить людей на «чистых» и «тёмных» — удобная для книги, но упрощённая схема: большинство находится между этими полюсами.

Теперь о тех самых четырёх вопросах. В реальности ответы будут очень разные. Ниже — несколько типичных типов

ответчиков и то, как они аргументируют свои позиции (вариантов больше двух, как вы и просили):

1. Планировщик-реализатор.

Цель: ставил конкретную цель (например, профессиональный рост или переезд).

Доволен? В целом да — план сработал, но есть желание развиваться дальше.

Что-то менять? Готов корректировать курс: может сменить работу, пройти обучение, переехать.

Кардинальный разворот? Не боится больших шагов; опыт показывает, что риск окупается. Оправдывает неудачи недооценкой рисков, но признаёт свои ошибки и старается на них учиться. Считает, что на многие вещи может повлиять сам и что удачу можно притянуть работой.

2. Минималист-созерцатель.

Цель: формулировал её как «быть счастливым», «растить детей», «не залезать в долги».

Доволен? Да: простые цели легче достигать, поэтому чувство удовлетворения высоко.

Что-то менять? Делает небольшие корректировки, но избегает радикальных изменений, считая, что стабильность лучше.

Кардинальный разворот? Чаще всего нет: опасается рисков и потери того, что уже есть. Оправдывает неудачи

обстоятельствами (кризис, здоровье), но принимает их как данность. Считает, что многое зависит от случая, и старается жить «по течению».

3. Блуждающий прагматик.

Цель: не ставил чёткой цели или менял её часто; жил реактивно.

Доволен? Нет: ощущает, что «промотал» годы.

Что-то менять? Может пробовать что-то менять, но делает это не системно, уговаривая себя, что «так сложилось».

Кардинальный разворот? Боится потерять привычную почву: кредитные обязательства, страх за семью и социальный статус парализуют решимость. Оправдания — «не было возможности», «дети», «кризис». Склонен считать случай главным фактором, оправдывая им отсутствие достижений.

4. Вечный студент.

Цель: есть и амбициозные, но постоянно растущие.

Доволен? Никогда полностью; успехи обесцениваются.

Что-то менять? Да, но обдуманно: он будет получать второе образование, переучиваться, но не бросится на случайный шанс.

Кардинальный разворот? Зависит от контекста: может сменить карьеру, если видит, что это приведёт к цели; но семейные обязательства и страх потерять стабильный доход тормозят. Неудачи списывает на собственный перфекцио-

низм или недостаточную подготовку, предпочитает анализировать причины и пробовать снова. Везение признаёт, но считает его функцией подготовленности.

5. Поздний революционер.

Цель: в молодости была смутной или навязанной; к середине жизни приходит осознание, что живёт не свою жизнь.

Доволен? Нет: чувствует разочарование и упущенные возможности.

Что-то менять? Готов к изменениям — ищет курсы, изучает новые профессии, эмигрирует.

Кардинальный разворот? Да, если обстоятельства позволяют: «лучше поздно, чем никогда». Неудачи оправдывает заботой о семье или тем, что «надо было закрывать кредиты», но теперь эти долги выплатил или смирился с потерями. В случай верит мало, считая, что нужно брать жизнь в руки.

6. Неопределившийся философ.

Цель: не ставил сознательных целей, предпочитает свободу от планов.

Доволен? В какой-то мере — для него главное процесс, а не результат.

Что-то менять? Не стремится; любые изменения происходят сами.

Кардинальный разворот? Вопрос его раздражает: зачем менять жизнь, если она и так идёт? Оправдывает неудачи отсутствием фиксации: «я ничего не планировал, значит, и

провалов нет». Верит, что случай и судьба имеют первостепенное значение, а не собственные усилия.

Эти типажи условны, и многие люди оказываются где-то между ними. Одни ставят цель и идут к ней, другие плывут по течению; одни готовы в 40–50 лет перевернуть всё, другие боятся потерять комфорт. Важно лишь честно ответить себе на те четыре вопроса — и принять, что даже самый продуманный план не отменит роли обстоятельств и случайности, но без плана вы точно попадёте туда, куда вас отправят внешние силы.

АВТОР: Вот, видишь, и тебе понятно это. А вот роли кредитования ты отводишь слишком маленькое влияние. Я отмечу, кредитование частных лиц и бизнеса – разные вещи, и я эти понятия не смешиваю. Я тебе приведу сейчас конкретные примеры из жизни. Их не шесть, но они коррелируют с твоими и будут прагматичнее и натуральнее. Конкретнее.

Да. Нас все устраивает. Я стабильно получаю, мои дети обуты и одеты, родители – рядом, а надо ухаживать и уважать их престарелое положение, поэтому никуда мы переезжать за счастливой жизнью не собираемся. Нам осталось только к 65 расплатиться с кредитами, и мы заживем. Жилье для старта детям – пусть сами себе заработают. Мы же сами всего достигали. Это нас и сделало ЛЮДЬМИ! Причем лишь не многие скажут – «НАС все устраивает», что печально. Мало семей позиционируют себя как единое целое. Безусловно, в каждой семье лидер один. Как правило, стереотипами за-

ложено, что это мужчина. А правильно ли это? Этот вопрос философский, но в любом случае индивидуальный для каждой семьи.

И, к слову, уместно спросить бы родителей, а Ваш сын/дочь совместно с Вами принимали решение собственного ограничения поступков/решений и действий, связанных со сменой работы, привязывая себя к необходимости быть в непосредственной близости к Вам??? Вряд ли... Это оправдание, опять же связанное с ограниченностью воображения, которое вызвано, как правило, не природным недостатком индивидуума, а психологическими блоками «зон безопасности». В обывательской терминологии – «покидание зон комфорта». К примеру, появилась работа в другом городе. Взвесь да реши попробовать. Разумно подойди к этому вопросу. А потом ВКАЛЫВАТЬ!!! там как папа Карло, зарабатывай на благополучие детей. Перевези их туда. Вместе с женой продолжите. Перевезите родителей к себе. Просто говорить... У каждого свои пути. Именно поэтому я не исключая и последнее утверждение. Более того, оно имеет место быть среди окружения моих близких друзей.

В принципе – все тоже самое, что и в п.1, но еще сверх того оправдания, «..я же пробовал». Туда метался, туда скитался, в итоге, все к тому же и пришел – все конечно. Я сейчас расквитаюсь с «ДЕТОВОСПИТАНИЕМ» и кредитами и заживу. ВСЕ мечтательно! Все так живут. Причем, этот вариант ответа не часто встречается, т.к. пробовать, обычно,

люди не хотят. Боятся. Пробуют за них чаще обстоятельства, такие как сокращение штата, урезание оклада, конфликт с руководством. Только в редких случаях – трезвое понимание отсутствия перспектив развития на долгосрочный период.

Все не так как я хотел в юности. Это «государство» во всем виновато. Под «государством» подразумевается практически все. Начиная от количества вакансий на рынке труда, заканчивая семейными проблемами, основанными на гипертрофированной обязанности ухода за родственниками и т.д. Далее идет следующий монолог: «..Да, ну ладно. Я нашел отдушину себе. Рыбалка, общение с близкими, семейное счастье – быть вместе – мне этого достаточно!».

Тебе легко говорить, у тебя на старте было все, а я – бесребреник. Ну, должен немного. Закрою долги... зачем сожалеть... все так живут...Посмотри вокруг – я добился того, чего не многие добиваются в моем возрасте. С нуля. Мне всего достаточно. (а за спиной кредит в 7.5 млн). Я максимально КПДешный!!! Как сейчас говорят – ргоактивный! Ты мне лучше сам ответь – а ты доволен??? ЧТО С ПОЛЯМИ?

Сейчас...Сейчас... еще чуть чуть и будет все!!! Где родился там и пригодился!!!! Все еще впереди. Как только расквитаюсь с ипотекой и кредитами – ЗАЖИВЕМ!

Короче, большая часть опрошенных будет успокаивать себя обстоятельствами и оправданием собственного положения как следствием неравнозначных «вводных» условий. Это все усугубится для 100% опрошенных психологическим

комплексом, который я называю «всяк кулик свое болото хвалит». Это обычная психологическая защита, включающаяся в каждом из нас в момент очередного поражения и неудовлетворенности результатом по отношению к ожиданиям. Чистая психология. И фин.обязательства, позволяющие манипулировать собой.

ПРОМПТ ИИ: ИИ, два вопроса на дополнение:

а какова по твоему мнению пропорция между пятью вариантами типичных типов ответчиков

Почему ты всегда предоставляешь статистику США? Есть ли у тебя статистика России??? Если есть – озвучь, пж.

ИИ: Поскольку речь идёт о социологии, точных процентов не существует – опросы дают лишь ориентиры. Недавний мониторинг ВЦИОМ показывает, что около 57 % россиян строят планы на будущее, 39 % – нет, а четверть живут сегодняшним днём. Почти две трети (59 %) уверены, что успех зависит от них самих, только 14 % надеются на удачу и обстоятельства. Эти цифры позволяют оценить примерную структуру нашей «типологии»:

* Планировщики-реализаторы – те, кто ставит цель и достигает её. Им соответствуют «успешные планировщики» ВЦИОМ: около трети взрослых (29 %) строят долгосрочные планы; среди молодёжи и людей с хорошим доходом таких 63–70 %. В реальной жизни эту группу можно оценить на

уровне 25–30 % населения.

* Минималисты-созерцатели – довольны простыми целями, избегают риска. В опросе это часть не-планирующих и живущих «одним днём»: таких 25 %. Добавив тех, кто строит короткие планы, получаем примерно 30–35 %.

* Блуждающие прагматики – не имеют ясной цели, меняют её по ситуации. По данным ВЦИОМ, 17 % возлагают ответственность за свои планы на государство и других людей, а 14 % – на случай; это близко к нашему «прагматику». Их доля, по оценке, около 15–20 %.

* Вечные студенты – постоянно учатся и корректируют курс. Это меньшинство, которое строит долгосрочные планы, но редко довольны. Возможно, около 10 %.

* Поздние революционеры/неопределившиеся философы – те, кто не ставит целей или отказывается от планирования из-за нестабильности. Согласно опросу, 14 % не планируют из-за нестабильности, а 25 % живут сегодняшним днём. Их суммарная доля 20–25 %.

Эти оценки условны: люди часто переходят между ролями.

АВТОР: Соглашусь с ВЦИОМ, но, считаю, все больше людей, особенно молодежи, из планировщиков-реализаторов

переходят в минималисты созерцатели. То же самое происходит с возрастом у первой категории.

Почему не только США, а и Россия

В предыдущем ответе я ссылался на данные из США, потому что они широко публикуются и хорошо иллюстрируют массовую кредитную зависимость. Но данные по России тоже существуют:

АВТОР: ИИ, я прокомментирую свое мнение на твое вот это выражение – *«Ваша идея, что кредиты превращают человека в «раба», логична: если жить только сегодняшним днём, то будущие возможности действительно сокращаются. С другой стороны, ипотека или образовательный кредит остаются инструментами, а не кандалами; их можно использовать осознанно, не отдавая совесть «в залог». И делить людей на «чистых» и «тёмных» — удобная для книги, но упрощённая схема: большинство находится между этими полюсами.*

Так вот мое мнение таково: «Ваша идея» совсем не идея. Это факт. И это утверждение – аксиома. Так же утверждение и то, что ипотека – это осознанное рабство, продиктованное реалиями настоящей жизни и капиталистическим вектором развития; образовательный кредит – разумное рабство, опирающееся на парадигму «инвестиции в знания всегда приносят наибольший доход» (Б.Франклин).

ПРОМПТ ИИ: То, что ты, ИИ, подметил, что большинство людей находятся между «чистыми» и «темными» - ты правильно подметил, но ответь на второй вопрос исходя из статистических данных РФ.

ИИ: Хорошо. Отвечаю:

Проблемные долги: в 2025 году объём безнадёжных долгов россиян превысил 2,4 трлн руб., доля проблемных потребительских кредитов достигла 13 %, а проблемных ипотек – 1,7 %. Банки отмечают, что каждая новая задолженность увеличивает риск банкротства на 20–25 %.

*** Кредитные карты:** по данным Объединённого кредитного бюро, число держателей кредитных карт в РФ в 2025 году превысило 28 млн человек. При населении ~146 млн это около 19 % россиян. Для сравнения, кредитные карты США имеют более 80 % взрослых – поэтому американская статистика часто фигурирует как пример «кредитной нации».

*** Платёжные карты:** на начало 2026 года в РФ находилось в обращении 544,8 млн платёжных карт (дебетовые и кредитные), что в среднем 3,6 карты на человека; доля безналичных операций по количеству – 97,6 %.

*** Ипотека:** общий долг россиян по ипотеке на конец 2025 года превысил 23 трлн руб., из них 80 % новых кредитов – программы с господдержкой. Это показывает, что ипотека – основной источник долговой нагрузки.

Эти цифры подтверждают, что в России кредитная на-

грузка велика, а проблема просрочек серьёзна, хотя масштабы меньше, чем в США.

О вашем мнении об «аксиоме» кредитного рабства

Вы пишете, что кредиты делают человека «рабом» и что ипотека – осознанное рабство. Жёсткий оборот, но зерно истины есть: долговая нагрузка ограничивает свободу. В российской практике доля проблемных потребительских кредитов достигает 13 %, а ипотечный долг растёт быстрее доходов. При ставках под 19–20 % годовых обычная коммерческая ипотека действительно превращает владельца в «заложника» процентных платежей. Кредитные карты с полной стоимостью кредита около 50 % годовых выглядят как кабала.

Но есть нюанс: заём – не только кандалы, но и инструмент. Государственные программы («семейная ипотека») дают субсидированную ставку, которая позволяет многим семьям решить жилищный вопрос. Образовательные кредиты могут окупиться: вложение в знания повышает доходы, если выбирать востребованную специальность – здесь Б. Франклин не ошибался. Поэтому вопрос не «берёшь ли кредит», а «на каких условиях и с какой целью». Глупо равнять микрозайм под 1 % в день и льготную ипотеку под 6 % годовых. Поэтому я говорил о возможности осознанного использования – ведь для некоторых кредит действительно шанс, а не цепь.

АВТОР: Хмм..А давай посмотрим на это с другой сторо-

ны.

Все сводится к тому, что мозг/ноги/руки/голова, которыми каждый из нас наделен в одинаковой степени (не берем во внимание особые случаи физ.ограниченности по объективным причинам) после порабощения «кредитной зависимостью», думает обобщенно и банально лишь о том, что есть.

А теперь представим себе ситуацию, что нет соц.медиа засевания сознания стереотипами поведения и атрибутами общепринятого уровня соц.успешности. Нет критериев и атрибутов всего этого. Нет медийного давления всего того, что порождает капиталистическая форма соц.развития. Однозначно – реши для себя проблему «УГЛА» и обеспечения здоровья и образования для детей! Так что, для этого нужно так много атрибутов? От этого у тебя появится две головы и больше рук/ног? НЕ ПОНИМАЮ ПОЧЕМУ ДОЛЖНО УВЕЛИЧИТЬСЯ ИЛИ УМЕНЬШИТЬСЯ КОЛИЧЕСТВО КОНЕЧНОСТЕЙ? Вернусь к вышеизложенному, все это у тебя появится, если ты объединишь свои усилия с членами семьи. С женой. Распределите между собой функции и обязанности. Причем, по собственному разумению. Не важно настолько, как это принято считать, кто в семье главный. Кто зарабатывает, а кто осваивает деньги. Именно – осваивает, а не тратит!!! Как этого вы достигните – не важно. Сядете, поговорите. Или само придет в ходе совместной жизни – вторично. Но, повторяю, исходя из собственного опыта, атрибу-

тика успешности – ФИКЦИЯ, навязанная извне чужой культурой. Как и в принципе капиталистическая модель развития человечества.

А, что страшно, бывает и так, что цели в союзе муж+жена настолько расходятся, что конфликты на почве зависти к окружающим «успешным» людям приводят к разводу. В кругу моего общения это участилось. Интересно то, что после конфетно-букетного периода в союзе большая часть осознает конечность своего существования как СЕМЯ и, как следствие, наличие в большей степени отрицательных моментов от таких решений, нежели положительных.

А, что страшно, бывает и так, что цели в союзе муж+жена настолько расходятся, что конфликты на почве завести к окружающим «успешным» людям приводят к разводу. В кругу моего общения это участилось. Интересно то, что после КБП (конфетно-букетного периода) в новом союзе большая часть осознает конечность своего существования и, как следствие, наличие в большей степени отрицательных моментов от таких решений, нежели положительных.

Каждому по сути нужно не много, если этот каждый поставил себе амбициозные для своего разумения, цели. Для своего разумения! Важно, чтобы эти цели коррелировали с целями выбранной половинки. Иначе – не видать удачи. Ват вам капля лирики от меня:

Я сегодня забыл телефон Дома

И возвращаться не стал как прежде

И волноваться не стал, кстати,
Странно, все как то не так, как прежде.
Я не волнуюсь за то, что будет,
Я не тревожусь за то, как дети,
И я задал вопрос себе: «с чего же?»,
«Что изменилось за дни эти?»
Что, стало меньше дел? – ни капли!
Может достиг я всего на свете?
Или так просто мои заботы,
Разом иссякли и все с этим...??
Ехал и думал, когда вернусь
Надо ли брать вообще телефон?
Нужно ли тратить свое время,
Чтобы трепал мне нервы он...
Всех, кто мне нужен – итак я вижу,
Все, кто мне дорог – всегда со мной,
Всех, кого помню, уже не позвонят ,

Для всех кому нужен, жена, открой!
И я приехал, и что я сделал?
Взял телефон – никто не звонил,
Нет, да не то чтобы совершенно,
Просто никто, ктоб мне дорог был.
Или быть может, кому помочь?
Или беда, или что-то то срочно...
Да, незнакомый номер был,

Как и подумал – кредиты? – точно!
Как же дожил я до жизни такой,
Что и стихи писать продолжил,
Все очень просто, я окружён,
Друзьями и близким очень надёжно.
Дай Бог, друзья, Вам обжиться так же,
Чтоб за спиной – не забор, а скалы,
Чтоб 43 года этих, Вас обеспечили
На 100 баллов!
Чтобы детки радовали – не давайте
Им больше чем, сами когда то имели
Только проблемы и беды, знаю,
Дух воспитают в юном теле!
И, безусловно, любовь – это,
То – где ошибка всей жизни стоит!
Выберете себе «по-теме»,
И, не колеблясь – «пашите поле!»
Все, закругляюсь, налил стопку,
Включил Винил, и «дуну» скоро
Только бы завтра не отпустило ,
Только бы завтра, не «снова в море»!!!

Посмотрим на это с другой стороны. Развенчаю общее заблуждение о том, что детям надо «дать мало». Не так это работает. Детям надо дать максимум, но давать это надо единовременно с воспитанием, позволяющим им оценить эти

дары. Вот в чем основная миссия родителей. Это – личный пример. Мои родители, к примеру, никогда не давали нам с братом ничего такого, ценность чего нам еще не стала понятна.

Каждому по сути нужно немного, если этот каждый поставил себе амбициозные для своего разумения, цели. Для своего разумения! Важно, чтобы эти цели коррелировали с целями выбранной половинки.

Мы зарылись. Мы вообще о целеполагании говорили. Но этот диалог очень интересен для меня, и я намерен его закончить. Так как все, что мы обсуждаем - производные целеполагания.

ПРОМПТ ИИ: ИИ, тебе есть что добавить?

ИИ: Да, большинство психологических работ сходятся в том, что финансовый стресс разрушает отношения и способствует более жёстким, дисфункциональным формам воспитания. Исследование, опубликованное в *Frontiers in Public Health*, показало, что экономическое давление в семье подрывает ресурс родителей, усиливает конфликты и ведёт к более жёстким практикам воспитания. Если время и энергия родителей будут высвобождены от постоянных погонь за выплатами и дорогой медициной, они смогут уделять больше внимания развитию детей, и это уменьшит крайности поведения – меньше будет как «тёмных», так и отчуждённых «серых». Однако экономическую реальность отменить сложно, и без изменения структурных условий (доходы, доступное

жильё, социальная поддержка) воспитательные инициативы имеют предел.

ПРОМПТ ИИ: ИИ, но почему ты отвергаешь факт возможности отмены или корректировки экономической реальности??? Что значит «Однако экономическую реальность отменить сложно...»

Сложно, но существуют мировые успешные практики по предоставлению жилья. Жильё – это основной аргумент всех молодых семей в РФ на вопрос репродукции. Просто образно говоря «негде». А брать ипотеку = плодить нищету.

А почему ты не считаешь социалистическую модель обеспечения жильём молодых семей уместным выходом?

ИИ: Вы подняли важный вопрос: почему говорить о «неотменяемой экономической реальности» – если в мире есть примеры, когда государство обеспечивает жильём и тем самым снимает кредитную кабалу? Я вовсе не отрицаю возможность реформирования системы; вопрос лишь в масштабе и цене.

Почему «реальность» так тяжело сдвинуть

В России жильё – ключевой фактор репродуктивных решений. Опрос ВЦИОМ показал, что молодёжь прежде всего тормозят финансовые и жилищные проблемы: 71 % респондентов назвали именно экономику, лишь 24 % – конкретно жилищный вопрос; 49 % считают, что наличие своего жилья и высокий доход – главный стимул для рождения детей. Че-

тыре из десяти россиян уверены, что без собственного жилья заводить семью опасно, и каждый четвёртый указывает отсутствие жилья как преграду. Это подтверждают экономисты: три четверти молодых семей не могут купить просторную квартиру на собственные накопления; им нужна ипотека. Улучшение условий за счёт льготной ипотеки зачастую повышает готовность к рождению второго ребёнка, но аренда (у нас это теньевая сфера без гарантий) снижает вероятность появления детей. Поэтому «жильё = нищета» – не аксиома: для многих доступная ипотека – единственный шанс улучшить условия и расширить семью.

Что мешает «перекроить» систему? Финансы. Федеральная программа «Молодая семья» выдаёт субсидии 30 % (бездетным парам) и 35 % (семьям с детьми) от стоимости жилья, но деньги выделяются только после подтверждения платёжеспособности. Сертификат действует семь месяцев, возврата не требует, но помогает единоразово. Проблема – объёмы: на весь проект в 2025 году выделили 15 млрд рублей; по оценке депутата Нины Останиной, в очереди состоит 131 тысяча семей, а получают квартиры лишь 13 тысяч, так что при нынешнем финансировании очередь будет закрываться 30–35 лет. Да, можно построить жильё и раздавать его по соцнайму; эксперты напоминают, что так делали в СССР и в Белоруссии. Но это потребует триллионы рублей, прозрачных критериев распределения и типовых госзастройщиков. Без

повышения налогов или отказа от других программ такие расходы сложно обеспечить. Поэтому я говорил, что «экономическую реальность отменить сложно»: дело не в принципиальном отказе от социалистической модели, а в том, что она требует радикального перераспределения бюджета и политической воли.

Что показывают успешные практики

Мировой опыт доказывает: обеспечить жильём можно. Например, Вена: 78 % жилфонда — аренда, причём 58 % этого рынка составляют муниципальные и кооперативные дома; 60 % жителей живут в поддерживаемом государством жильё. Здесь действуют строгие контроль арендных ставок — 77 % частных договоров регулируются государством, и сильная защита арендаторов — договоры почти бессрочные. Такое сочетание — соцжильё плюс жёсткий контроль — делает Вену одной из самых доступных столиц. В Сингапуре жильём от Housing and Development Board обеспечено около 80 % граждан; Швеция ограничивает рост арендной платы; Финляндия ликвидирует бездомность с помощью программы «Housing First»; Германия поддерживает доступное жильё через социальные квартиры; Нидерланды делают упор на устойчивость и энергосбережение. Эти примеры показывают: социальный найм, контроль над арендой, кооперативы и крупное государственное строительство — работающие решения. Но они основаны на высокой налоговой нагрузке, дешёвом кредитовании и политике ограниченной при-

были: в Вене, например, муниципалитет ограничивает прибыль частных застройщиков, считая, что долгосрочная доступность несовместима с прибыльной моделью.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.